

WALTHER



INFORMATION

Die erste Ausgabe unserer Werkzeitschrift WALTHER-INFORMATION liegt vor Ihnen. Wir wünschen uns, daß sie dazu beiträgt, unseren Geschäftsfreunden im Ausland eine lebendigere Vorstellung von unserem Unternehmen, den in ihm tätigen Mitarbeitern und seinen Erzeugnissen zu vermitteln.

Und damit: Good luck — für die WALTHER-INFORMATION und für alle im Verkauf Tätigen!

Our Factory Review WALTHER INFORMATION, of which this is the first number is intended to give our business friends abroad a picture of our company, its men and its products, thus establishing a link between the factory and the men in the field.

And so — good luck to the WALTHER INFORMATION, and to our friends the world over.

Nous vous présentons ici le premier numéro de notre revue d'usine WALTHER INFORMATION. Comme l'indique son titre, nous voulons par ce moyen informer les distributeurs et utilisateurs de nos machines WALTHER sur ce qui se passe dans l'organisation WALTHER, tant du côté de la production que du côté de la distribution.

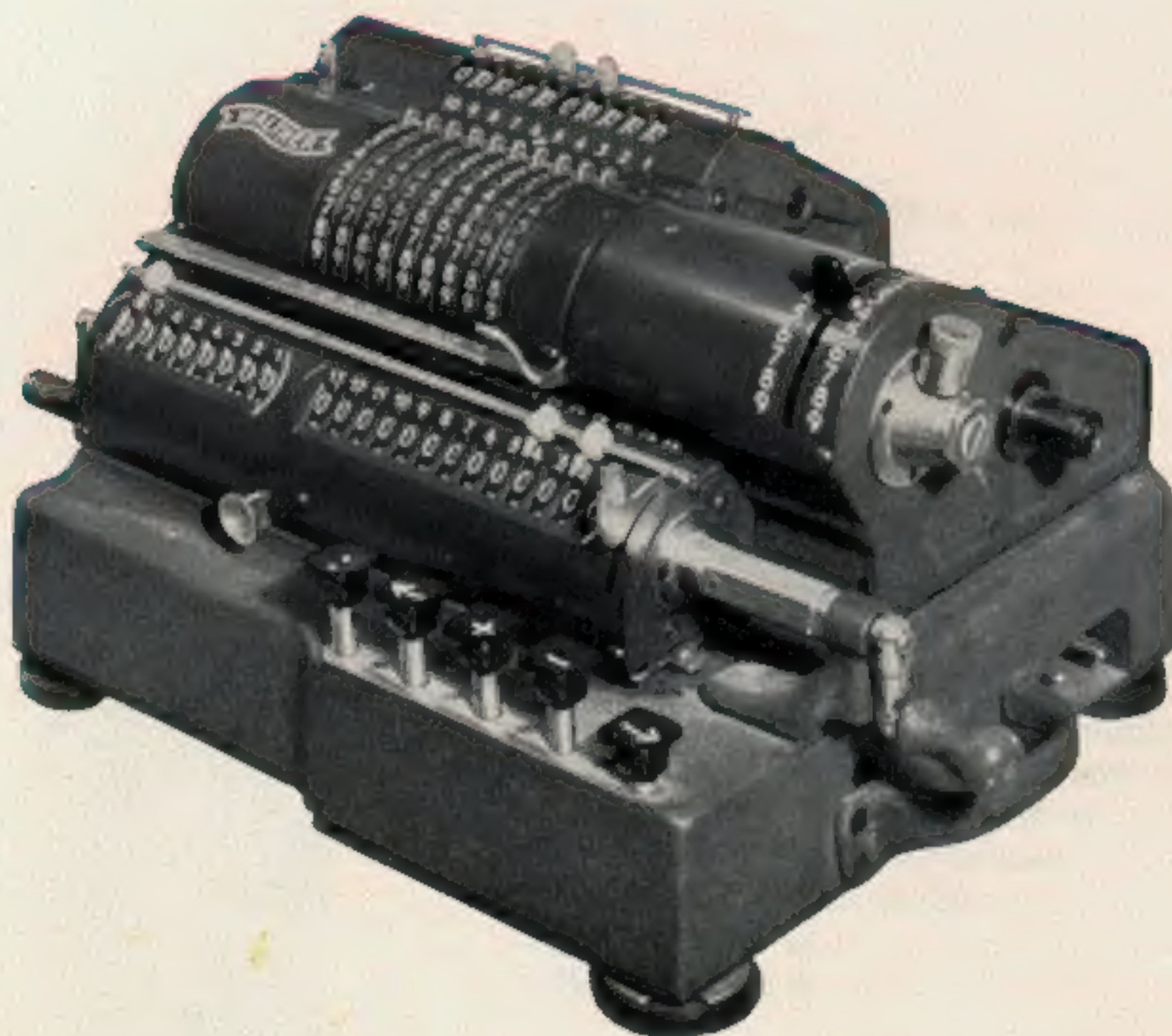
Souhaitons donc bonne chance à cette modeste publication et à tous ceux qui à quelque titre que ce soit défendront la marque WALTHER.

Het eerste nummer van ons huisorgaan WALTHER-INFORMATION ligt op Uw tafel. Het wil er toe bijdragen, onze buitenlandse zakenvrienden een beeld — letterlijk en figuurlijk — te geven van ons bedrijf, van onze medewerkers en van de producten die wij vervaardigen. Het tijdschrift zal niet regelmatig, maar al naar de behoefte daaraan zich voordoet, verschijnen. Dat onze uitgave zich — vooral in het belang van de verkopers onzer producten — van de haar toegedachte taak naar behoren moge kwijten, is onze welgemeende wens en ons ernstig streven!



He aquí el primer número de nuestra revista de fábrica WALTHER-INFORMATION que remitimos a Vd., confiando que por este medio podremos ir dando a nuestros amigos y clientes en el extranjero, una idea más gráfica de nuestra empresa, del elemento humano dentro de ella y de los productos mismos que son el resultado de este conjunto de factores técnicos y humanos.

Terminamos deseando buena suerte a WALTHER-INFORMATION y a todos los que, de una forma u otra, intervengan en la venta de las máquinas WALTHER.



One of the first WALTHER machines. It was designed to operate electrically. Quite a few of these machines are still in active service today — more than thirty years after they were shipped from the factory. To give the customer only the best value for his money has always been our guiding principle.

Cette machine à curseurs fut une des premières machines à calculer WALTHER à être fabriquées. Elle était construite pour être utilisée à l'électricité. Beaucoup de ces «vétérans» fonctionnent toujours plus de 30 ans après leur mise en service.

Dès le début notre devise a toujours été de donner aux clients le maximum de qualité pour le minimum d'argent.

Een van de eerste WALTHER-rekenmachines. Deze machines worden nog steeds gebruikt: wel een bewijs, dat wij van het begin af aan de juiste weg zijn ingeslagen met de vervaardiging van kwalitatief en constructief superieure machines, die een intensief gebruik gedurende meer dan 30 jaren glorieus overleefden.

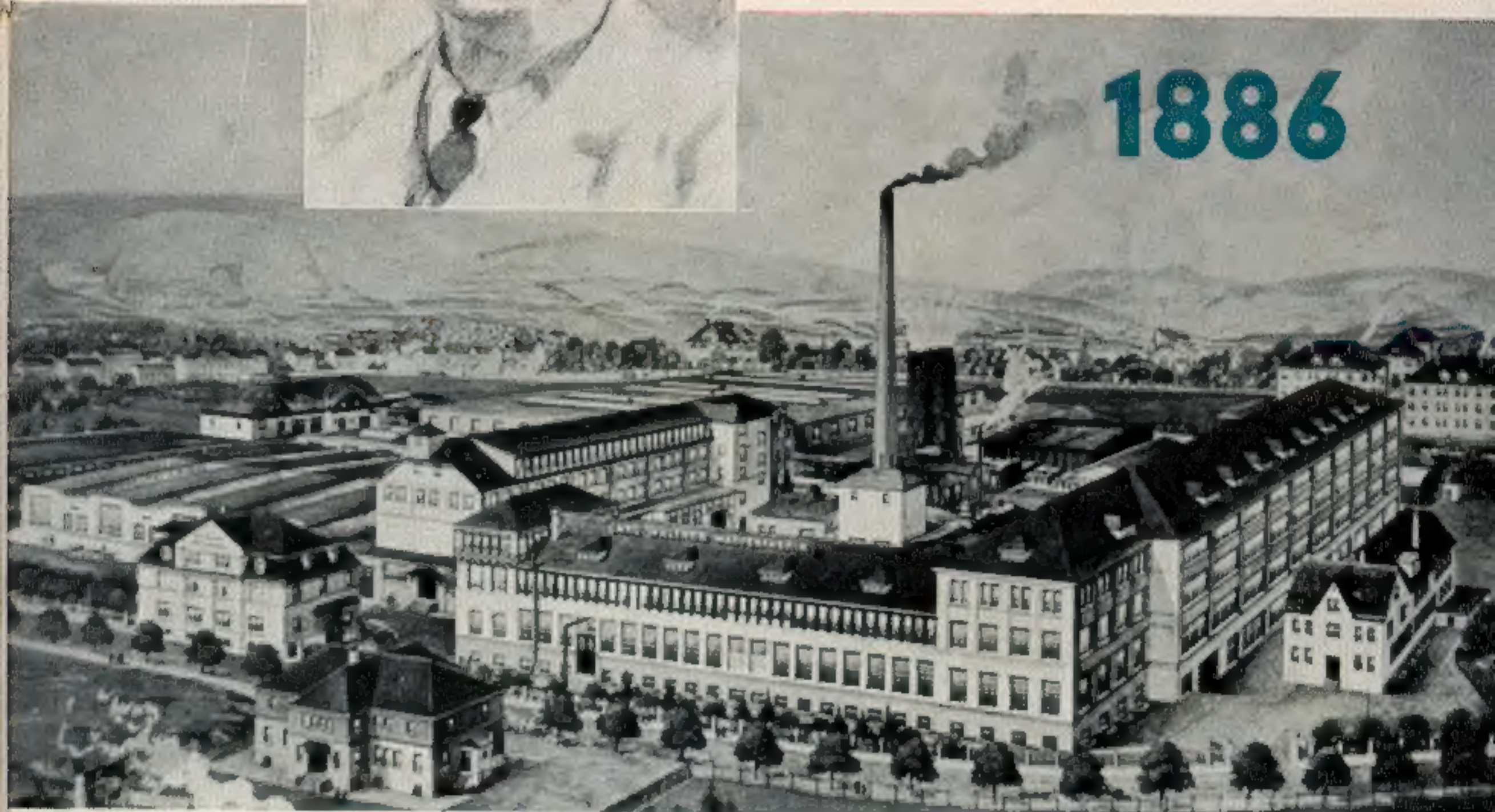
Una de las primeras máquinas WALTHER funcionaba eléctricamente. No pocas de estas máquinas siguen en uso, incluso hoy, después de más de treinta años de haber entrado en servicio. Dar a los compradores la máxima calidad a cambio de su buen dinero, ha sido siempre el lema de WALTHER.

1927



Diese Maschinen wurden in unserem Stammwerk in Zella-Mehlis hergestellt. Gegründet wurde es 1886 von Carl Walther. Eine Drehbank mit Fußbetrieb, ein Schraubstock und eine Feldschmiede waren die ganze Ausrüstung. Hier entstanden die ersten Büchsen für Scheibenschießen und kurz nach der Jahrhundertwende die erste WALTHER-Selbstladepestole 6,35 mm, die den Namen WALTHER weltbekannt machte. Olympia-Sportpistolen, Jagdgewehre und in den 20er Jahren Rechen- und

1886



Addiermaschinen vergrößerten ständig die Anforderungen an den Betrieb, so daß 1939 mehr als 2000 Mitarbeiter in Zella-Mehlis und den inzwischen dazugekommenen Zweigwerken tätig waren.

Der Krieg brachte den völligen Verlust aller WALTHER-Werke. Eine schmale Mappe mit Konstruktionsunterlagen war das einzige Kapital, das übrig geblieben war. Mit geborgtem Reißbrett, in einer Dorfschusterstube als Arbeitsraum, ungeheizt und fast ohne Licht, wurden die Konstruktionen ergänzt. In einer kleinen Baracke wurde schließlich in mühsamer Handarbeit wieder die erste Rechenmaschine gebaut. Nichts war vorhanden — nur der Wille zur Arbeit, der Wille zur Qualitätsarbeit, wie man es von Zella-Mehlis her gewohnt war.

Diese Voraussetzung war es auch, die schon bald den Namen WALTHER wieder bekannt machte. Die Nachfrage nach den Maschinen wurde immer größer, der Betrieb erweiterte sich, und heute sind

in den WALTHER-Werken wieder genauso viele Menschen tätig wie vor dem Krieg. Niederstotzingen, Gerstetten, Königsbronn und Ulm — alle Werke liegen im südwestdeutschen Raum, der damit vielen der alten WALTHER-Mitarbeiter eine neue Heimat gegeben hat.

These machines were made at our plant at Zella-Mehlis in Thuringia. Carl Walther founded it in 1886. Starting with very modest means, he began to make target rifles, and soon after the turn of the century produced the first WALTHER automatic pistol which was to make the name WALTHER well known the world over. Hunting rifles, sporting pistols, small bore rifles came later, and in the twenties, calculating and adding machines joined the line of products. In 1939 the company employed over 2000 people.



The partition of Germany brought the total loss of the plant. The first postwar WALTHER machine was produced in 1947. Today at the different WALTHER plants as many people are employed as before the war. Located at Niederstotzingen, Gerstetten, Königsbronn and Ulm — south of Stuttgart — they have provided work and new homes for many of the WALTHER oldtimers, in addition to many locally recruited employees.



WALTHER

WALTHER

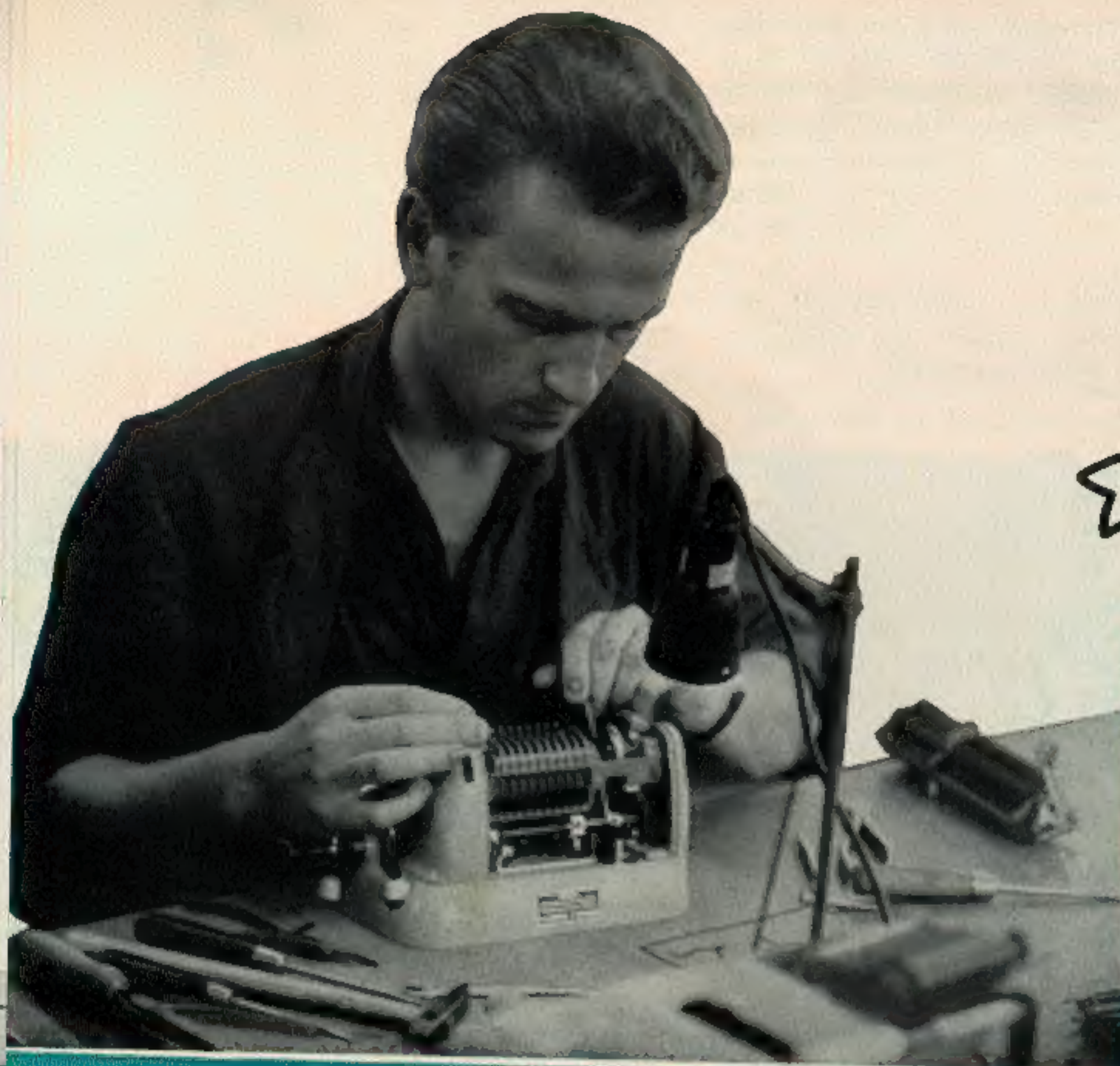
In der ganzen Welt sind heute die WALTHER-Maschinen wieder „zu Hause“. Unsere Karte veranschaulicht Ihnen, wie dicht das Vertretungsnetz gespannt ist! In reinen Industriestaaten, in Agrarländern, in Gebieten mit riesigem Einzugsgebiet, aber selbst auf kleinen Inseln im Stillen Ozean arbeiten Menschen auf WALTHER-Maschinen und schätzen unsere wenig reparaturanfälligen, unermüdlichen und genauen Maschinen, denen kein Klima und keine Belastung etwas ausmacht!



La red de agencias WALTHER ha ido extendiéndose cada vez más. Hoy en día hay clientes WALTHER en muchísimos países de muy diverso régimen climático y estructura económica. En todas partes, las máquinas WALTHER, desempeñan de una forma segura su cometido de acelerar y aligerar el trabajo numérico, por grandes que sean las exigencias a que tienen que hacer frente.

Partout dans le monde on connaît les machines WALTHER. Le réseau d'agences et de distributeurs va en s'élargissant. Dans le Grand Nord Canadien ou sous le climat équatorial et humide, partout, les machines WALTHER accomplissent leur travail avec la précision et la sûreté que nous estimons comme notre premier devoir de maintenir.

WALTHER



WALTHER

Many hundreds of individual parts go to the making of a calculating machine. First-rate materials and good workmanship are necessary to produce good results. Despite all modern machinery, in the final assembly stages, human labour is still a decisive factor. Nimble fingers, great care, conscientiousness and a high degree of professional skill are required.

This poses a problem of training. We believe we have solved it, taking pride in the careful and systematic training by means of which 14 or 15 years old boys, through a three years' apprenticeship, emerge as fully qualified workers with a thorough knowledge of their job and its technical background. We try to attract and keep good people by providing generous fringe benefits, housing etc.

Une machine à calculer comporte des centaines de pièces. Pour le montage on ne saurait renoncer au travail à la main bien que pour la fabrication des pièces nous disposons de machines-outils les plus modernes.

Le problème de notre main-d'oeuvre qualifiée est résolu, par de «jeunes recrues» que nous formons dans nos propres usines pendant trois ans dans nos écoles d'apprentissage.

Vous trouverez partout dans nos usines, surtout aux postes-clé, pour assurer la qualité traditionnelle, un grand pourcentage d'ouvriers qualifiés avec de longues années de service à leur actif. Tout notre personnel bénéficie d'importants avantages sociaux de toute nature (soins médicaux, propre caisse d'assurances sociales, mise à disposition de maisons et d'appartements comme logement).



1

From the city of Stuttgart comes the following report: A police prowler detected a cardboard carton in the middle of a thoroughfare. One of the guardians of order feeling it his duty to remove traffic obstacles, got out and tried to kick the carton aside — immediately emitting a fearful howl, because the carton wasn't empty but contained a WALTHER machine which had dropped from a lorry. The upshot was that the policeman had to be taken to the hospital and the machine was shipped back to us. Here we found that it was in perfect working condition. Small wonder, you'll admit, after looking at the innards of a WALTHER, designed with an eye to sturdiness and reliability down to the last screw. It certainly can stand rough handling — though we do deprecate people making a practice of kicking it around.



2

This is not one of the pillars of the accounting department, but a female worker testing the keys for „touch“. Her fingers are so sensitive and she has acquired such control that she is able to operate two machines at a time — quite a rare feat indeed!



This is not an act of violence committed by the man because the boss has just turned down his plea for a salary raise, but it is done deliberately and with a purpose. Every now and then, just to see what happens, a machine packed in its carton is hurled down the staircase well, in such a way that the most critical point, one of the corners, hits the bottom first. A simple and practical method for testing the quality of the packing. Many machines travel thousands of miles, and it is essential that the packing be really first-class.

3

DAS WALTHER-PROGRAMM



SIMPLEX

Kapazität 9/10 oder 11/12
Stellen
Negativsaldo
elektrische Korrektur
Zweifarbendruck
verstellbarer Zeilenabstand

9/10 and 11/12 digits
credit balance
electric correction key
two colour printing
adjustable line spacing

capacité 9/10 et 11/12 chiffres
solde négatif, impression
bi-couleur, interligne réglable

capacidad 9/10 y 11/12 cifras
saldo negativo
tecla correctora eléctrica
impresión bicolor
interlínea regulable

Dreispezies-Automat
vollautomatische Multiplikation
Kapazität 11/12 bzw. $6 \times 6 \times 12$
Stellen (bei Multiplikation)
Gedächtniswerk
Rückübertragung
direkte Minus-Multiplikation
automatische Summe und
Zwischensumme
elektrische Korrektur

automatic multiplier
11/12 digits resp. (in multiplication)
 $6 \times 6 \times 12$ digits
memory, back-transfer
direct negative multiplication
automatic totals and sub-totals
electric correction key



MULTA 32

machine 3 opérations
multiplication automatique
capacité 11/12 resp. $6 \times 6 \times 12$
(en multiplication)
mémoire, rappel de totaux
multiplication négative directe
touche correction électrique

multiplicadora automática
capacidad 11/12 respectivamente
 $6 \times 6 \times 12$ cifras
(en la multiplicación)
memoria con posibilidad de
recuperar números,
totales o productos
multiplicación negativa directa
tecla correctora eléctrica



Elektrische Addiermaschinen



DUPLEX 32

2 Saldierwerke
Kapazität 11/12 Stellen
Übertrag aus Werk I in Werk II
mit automatischer Ermittlung
des Saldos
Summenspeicherung
elektrische Korrektur

two registers, both giving credit balance
11/12 digits
automatic transfer of totals from
register I to register II
grand totals
electric correction key

2 compteurs, solde négatif
capacité 11/12 chiffres transfert
de totaux du compteur I
au compteur II
accumulation de totaux
touche correction électrique

2 registros con saldo negativo
capacidad 11/12 cifras
transferencia de totales
del registro I al registro II
acumulación de totales
tecla correctora eléctrica

Alle elektrischen WALTHER-Addiermaschinen arbeiten mit der hohen Geschwindigkeit von über 200 Arbeitstakten in der Minute. Alle WALTHER-Maschinen zeichnen sich ferner aus durch gediegene Verarbeitung, bestes Material und völlige Einfachheit der Bedienung. Die Konstruktion nach dem Baukastenprinzip ermöglicht eine mühelose Wartung.

All WALTHER adding machines operate at over 200 printings a minute. All WALTHER machines are products of fine workmanship and first-rate materials, and they are so simple to operate! By the way, is your literature on the WALTHER line up to date? Better ask your WALTHER representative for the latest circulars, prices and terms.

Toutes les additionneuses WALTHER travaillent à la cadence de plus de 200 battements à la minute. Toutes machines WALTHER se distinguent par l'élaboration soignée, la qualité des matériaux choisis et la simplicité de leur maniment. La construction par groupes rend le service de maintien extrêmement aisé.

A propos — votre documentation sur la gamme WALTHER est-elle à jour? Mieux vaut vous adresser dès maintenant à votre représentant WALTHER pour demander les dépliants les plus récents, avec prix et conditions de vente.

Organisationsmaschinen mit Schiebe- und Schüttelwagen

2 Saldierwerke

Übertrag aus Werk I in Werk II
34 cm breiter elektrischer
Schüttelwagen, wahlweise ein-
stellbar für Nummer — Betrag
oder Betrag — Betrag
Auch mit handbetätigtem
Schiebewagen unter der Mo-
delbezeichnung DS 132 liefer-
bar



DS 232

Saldiermaschine mit einem
Zahlwerk

34 cm breiter elektrischer
Schüttelwagen, wahlweise ein-
stellbar für Nummer — Betrag
oder Betrag — Betrag
Auch mit handbetätigtem
Schiebewagen unter der Mo-
delbezeichnung SR 132 liefer-
bar

SR 232



one-register adding machine
with credit balance

34 cm electric shuttle carriage
for printing in two columns
(either reference numbers —
amounts or amounts — amounts)

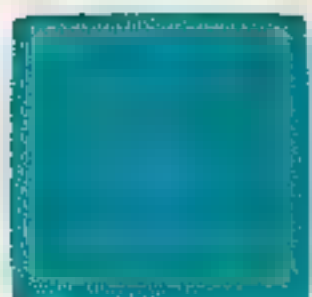
This machine can be supplied
also with 34 cm manually posi-
tioned carriage, the model de-
signation being in that case
SR 132

additionneuse 1 compteur
avec solde négatif
chariot dit „shuttle“ électrique
34 cm pouvant imprimer en
deux colonnes:

numéros — montants
montants — montants
Cette machine peut être
équipée aussi avec chariot
coulissant 34 cm, la désignation
de modèle étant alors SR 132

sumadora de un registro con
saldo negativo
con carro lanzadera
eléctrico 34 cm
para trabajar en dos columnas,
ó sea números de referencia
— importes, ó importes —
importes

Esta máquina puede ser
equipada también con carro
desplazable a mano,
designándose el modelo
entonces SR 132



Für das Rechnen mit eng-
lischer Währung stehen
drei Spezialmodelle zur
Verfügung — darunter 2
mit beweglichem Wagen.

For calculations in British
currency three special
models — also with wide
carriages — are avail-
able.

Pour le calcul en mon-
naie anglaise 3 modèles
spéciaux — avec ou sans
chariot mobile — sont
livrables.

two-register machine with credit balance in either register
automatic transfer of totals from register I to register II
34 cm wide electric shuttle carriage for printing in two columns (either reference numbers — amounts or amounts — amounts)

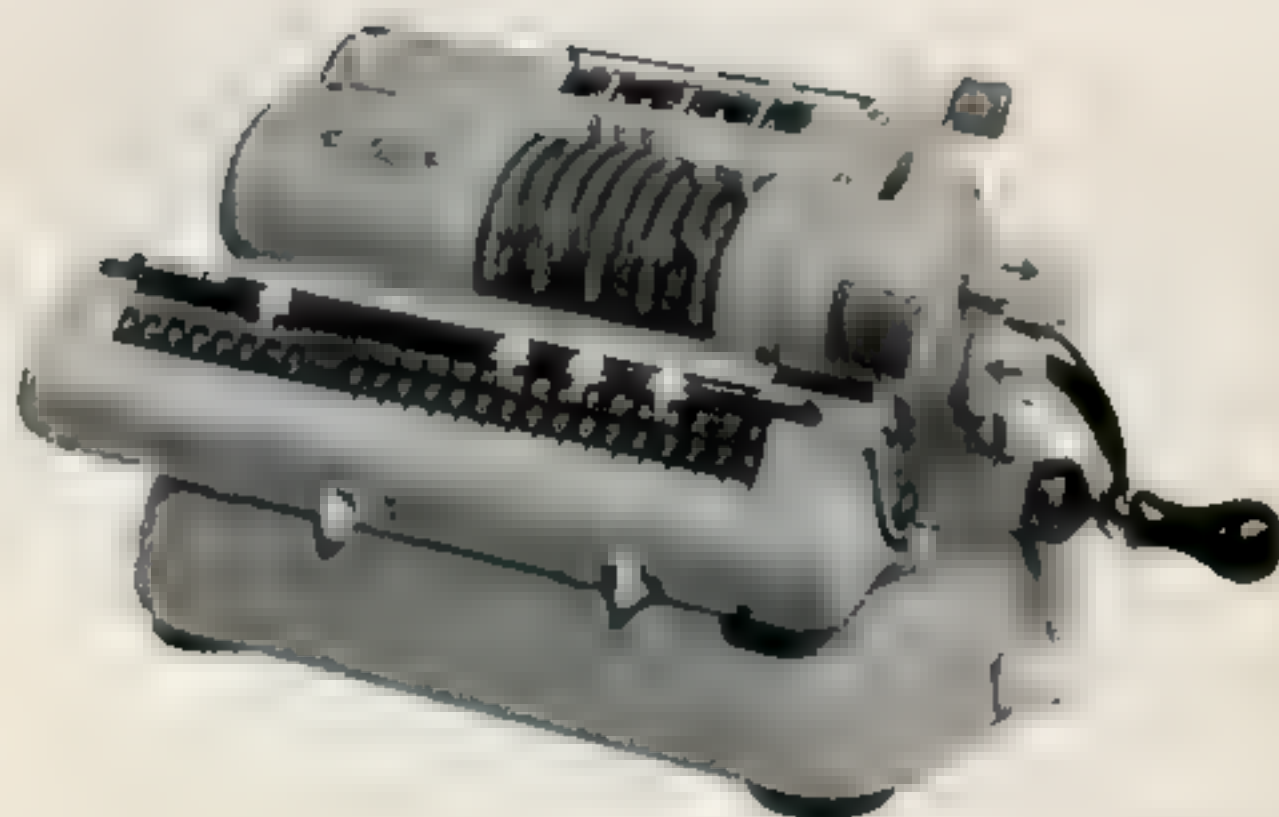
This machine can be supplied also with 34 cm manually positioned carriage, the model designation being in that case DS 132

additionneuse 2 compteurs avec solde négatif transfert de totaux du compteur I au compteur II
chariot dit „shuttle“ électrique 34 cm pouvant imprimer en deux colonnes:
numéros — montants
montants — montants
Cette machine peut être équipée aussi avec chariot coulissant 34 cm, la désignation de modèle étant alors DS 132

2 registros con saldo negativo
transferencia de totales del registro I al registro II
carro lanzadera eléctrico 34 cm para trabajar en dos columnas, ó sea números de referencia — importes, ó importes — importes

Esta máquina puede ser equipada también con carro desplazable a mano, designándose el modelo entonces DS 132

Handrechenmaschinen



WSR 160

Kapazität 10×8×16 Stellen
Zehnerübertragung in allen Werken
Rückübertragung
feststehende Einstellhebel
automatischer Schlittenrücklauf

10×8×16 digits
tens transmission
back-transfer
fixed setting levers
automatic carriage return

capacidad 10×8×16 cifras
transporte de decenas
retransmisión mecánica
palancas de inscripción fijas
regreso automático del carro

capacité 10×8×16 chiffres
report des dizaines
transfert
leviers d'inscription fixes
retour automatique du chariot

Para los cálculos en moneda inglesa hay tres modelos especiales — entre ellos dos con carro movable





WALTHER in Österreich

Es wird kaum einen ausländischen Besucher der Stadt Wien besuchen. Aber auch die Wiener Oper bietet alljährlich eine doch das einzige Haus, das das ganze Jahr hindurch Oper und den weltbekannten Wiener Philharmonikern bringt. An der Kärntner Straße — befinden sich auch die Räume der Österreichischen Ausstellung — finden starke Besucher und speziell am Abend, bei voll eingeschalteter Beleuchtung.



... Japan

In Japan... rule of... skillfully... ing prac... sent us th... an exem... The role... instance... Poodie, a... read on p...

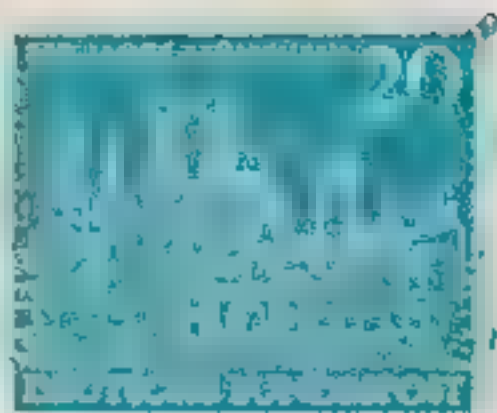
Besucher der Stadt Wien geben, der nicht das älteste Wahrzeichen, den Stephansdom, bildet alljährlich einen Anziehungspunkt für die Besucher aus der ganzen Welt, ist sie ganze Jahr hindurch Opernaufführungen mit den besten in- und ausländischen Solisten und Harmonikern bringt. Am Weg zwischen Oper und Stephansplatz — im Herzen der Stadt, in dem auch die Räume der österreichischen WALTHER-Generalvertretung Dorfmeister. Die dortigen WALTHER finden starke Beachtung bei den in- und ausländischen Passanten dieser Straße, und die geschalteter Beleuchtung, ist die Werbewirkung hervorragend.



... Japan

In Japan too the basic decorating rule of concentrating on a few skillfully displayed exhibits, is being practised. Our agents have sent us the above photograph of an exemplary window display. The role of "eye-catcher" in this instance is played by the WALTHER Poodle, about which more can be read on page 26.





... München

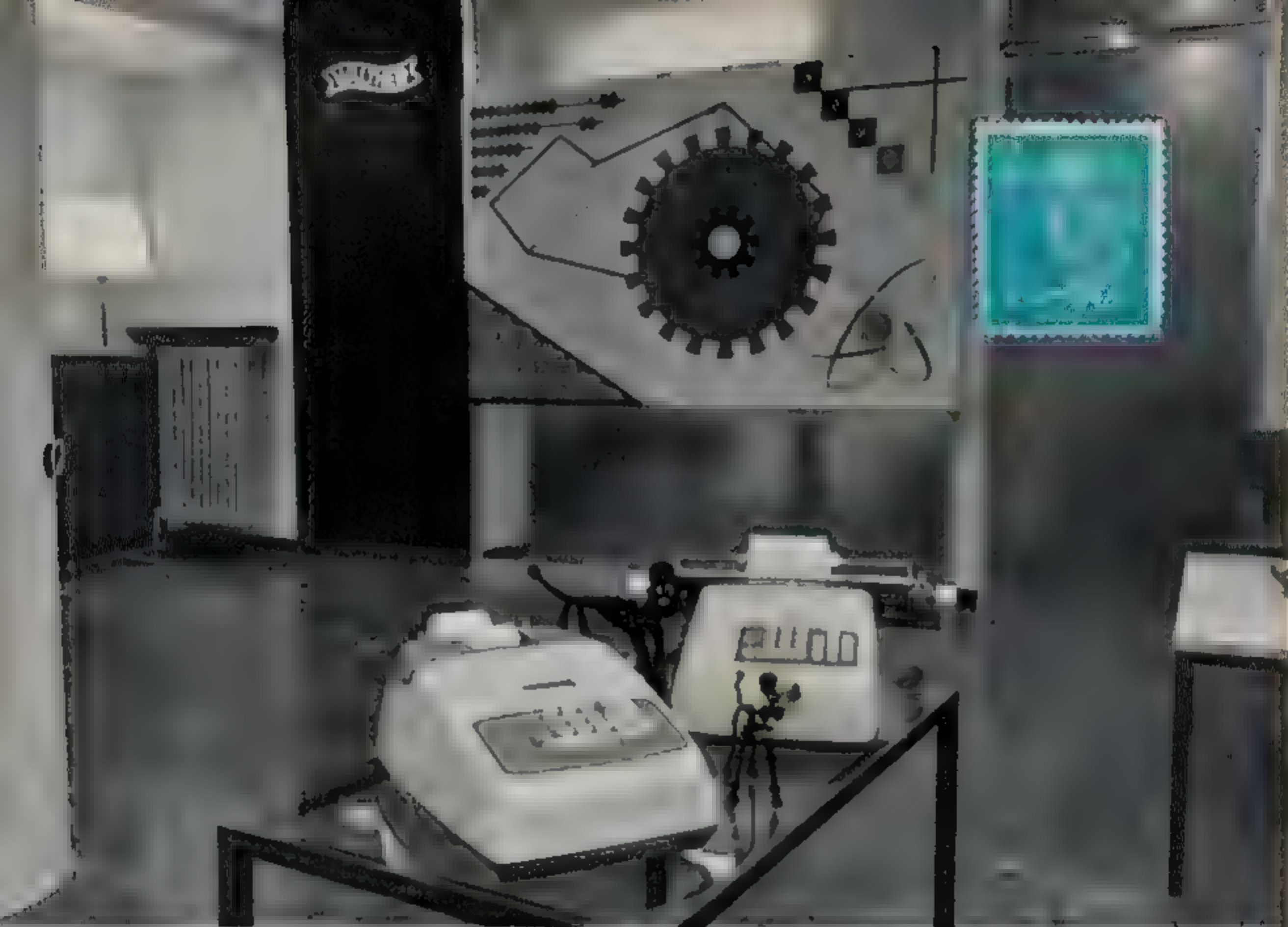
München, bayerische Metropole, bekannt durch Weißwürste, ungeheuren Wein(!) und Bierkonsum, Amerikaner in Lederhosen, robuste Verkehrsverhältnisse, U- und S-Bahn auf dem Papier und noch so manche andere Sehenswürdigkeit, hat jetzt auch ein WALTHER-Haus.



... Aalborg/Dänemark

... Barcelona





MAQUINAS PARA OFICINA R. FONTANILLAS





Dekoration

1. Lassen Sie das Publikum auch von draußen in den Laden hineinsehen; denn nichts zieht so sehr an, wie der Ladenbetrieb selbst. Zeigen Sie besonders abends nach Ladenschluß das, was Sie Innen zu bieten haben: Denn dann sind die wirklich interessierten Schaufensterbummler unterwegs.

2. Schaffen Sie sich eine zweckmäßige Schaufenstereinrichtung mit einer beweglichen Rückwand (Laufschienvorhang), damit Sie bequem dekorieren können.

3. Dekorieren Sie nach der Erfolgsregel: „Im Schaufenster das Besondere — im Verkaufsraum alles zeigen.“ Den heutigen schnelllebigen Menschen kann man nur durch eine stark konzentrierte Auslage an das Fenster heranziehen.

Im Verkaufsraum zeigen Sie sicher sämtliche WALTHER-Modelle!

4. Stellen Sie zuerst den eigentlichen Blickpunkt fest, von dem aus Ihre Dekoration am besten wahrgenommen wird, und dekorieren Sie diagonal zur Blickrichtung. In den meisten Fällen liegen die Seiten des Schaufenster- raumes unmittelbar im Blickfeld des Passanten. Was Sie hier dekorieren, wird immer beachtet.

5. Fassen Sie die Ware in Gruppen zusammen, und trennen Sie die Gruppen durch freie Flächen. So schaffen Sie automatisch Übersicht, die vom Publikum als hervorragende Eigenschaft der Dekoration gewertet wird.

Wenn Sie z. B. in einem Teil Ihres Schaufensters nur WALTHER-Maschinen zeigen und in der anderen Ecke Erzeugnisse einer ganz anderen Branche, erwecken Sie beim Publikum durch die Unterschiedlichkeit des Angebotes besonderes Interesse.

6. Heben Sie die Wirkung der Dekoration durch eine helle, schlichte Umwandung. Ein heller Hintergrund mindert die störende Spiegelung der Scheibe.

Sie können auch den WALTHER-Plakataufsteller für Hintergrunddekoration beziehen. Er ist 6farbig, kann rechts und links eingeklappt werden und eignet sich hervorragend zum Aufstellen in Schaufenstern, Vitrinen, Verkaufs-, Vorführ- und Ausstellungsräumen. Format: 100 cm breit, 60 cm hoch.



7. Nutzen Sie die ganze Werbemöglichkeit des Schaufensters durch die Verwendung eines Blickfangs aus Auch der eilige Passant wird durch einen Blickfang gestoppt, wogegen Dekorationen ohne Blickfang tote Warenlager bleiben und allzuoft übersehen werden.

Als Blickfang eignet sich z. B. hervorragend ein Farbgroßfoto einer WALTHER-Maschine. Fordern Sie es doch einmal an.

Viele Händlerfreunde schätzen als Blickfang die WALTHER-Blinkleuchte. Der Clou dabei ist, daß sie automatisch alle paar Sekunden ein- und ausschaltet und beleuchtet ein anderes Bild zeigt als unbeleuchtet. Größe: 45×34 cm.

8. Geben Sie auf den Preisschildern das an, was man der Ware allein nicht ansieht. Sagen Sie auf dem Preisschild so viel über Art und Besonderheit der Ware, daß der Preis gerechtfertigt erscheint. Der Preis allein genügt nicht.

bindet und die Schritte des Käufers lenkt. Bringen Sie Ihren Firmennamen in Augenhöhe links auf der Scheibe an. Hier wird er unmittelbar mit der Dekoration wahrgenommen und prägt sich so am besten ein.

Und denken Sie dann auch daran, daß der Name WALTHER weltbekannt ist und für die Qualität Ihres Geschäfts mitwirkt, wenn Sie ihn im Schaufenster groß herausstellen.

Sie können sämtliche besprochenen WALTHER-Werbemittel bei Ihrem zuständigen Händler bestellen.



9. Sorgen Sie dafür, daß sich Ihre Schaufensterfront durch eine gute Lichtwirkung von der Nachbarschaft abhebt. Nur dann können Sie mit der gewünschten Beachtung rechnen. Licht lockt Leute — heißt es schon seit alters her. Pro Quadratmeter Dekorationsfläche sollten Sie wenigstens 120 Watt Glühlampenleistung einsetzen

Deshalb liefern wir den großen WALTHER-Leuchtkasten, der ein besonderer Blickfang Ihres Schaufensters sein sollte. Er ersetzt Ihnen übrigens die Schaufensterbeleuchtung.

10. Machen Sie den Namen Ihres Geschäftes bekannt; denn oft ist es schon der Name, der

For ordering the advertising items mentioned please get in touch with your WALTHER representative.

Pour obtenir les moyens de publicité indiqués, veuillez vous adresser à votre Concessionnaire WALTHER.

Omtrent de besproken reclame-artikelen kunt U zich met Uw leverancier in verbinding stellen.

Todos los medios de publicidad y reclamo mencionados, los puede pedir a través de su representante WALTHER.

Good displays — points to remember

1. Let the public look into the depth of your store. The goings-on inside attract the attention of passers-by like nothing else. And remember that it is after closing time at night that people have the leisure to appreciate your display. So show them what you have to offer even after you have closed for the day.

2. Arrange your window with an eye to facilitating decoration. A curtain sliding on rails at the back, for instance, serves this purpose.

3. In decorating, make it a rule to put in the window only a few things of special interest, while showing everything inside. By concentrating on a few nicely presented objects it is possible to arouse the average person's attention sufficiently to warrant a second closer look.

Naturally, the complete line of WALTHER models should be on hand for demonstration.

4. Arrange your display to face the best vantage points on the sidewalk. In most cases the corners and side partitions are the easiest observed. Displays at these points are bound to attract attention.

5. Arrange objects in groups, leaving free spaces between them. This makes for easier orientation, which is what the public values most when judging a display.

For instance, reserving a portion of your window for WALTHER machines while displaying in the opposite corner objects of a totally different nature, you underline effectively the diversity of your product line.

6. A sober background in light colours increases the effect of the display and at the same time helps to absorb the glare from the window pane.

For background decoration we can supply you with display cards in colour measuring 100 cm by 60 cm.

7. Provide an "eye-catcher" at the centre of your display.

A large-size coloured reproduction of a WALTHER machine lends itself to this purpose very well, as does the WALTHER flasher with



light going off and on every few seconds to show two different "motifs". Size: 45×34 cm.

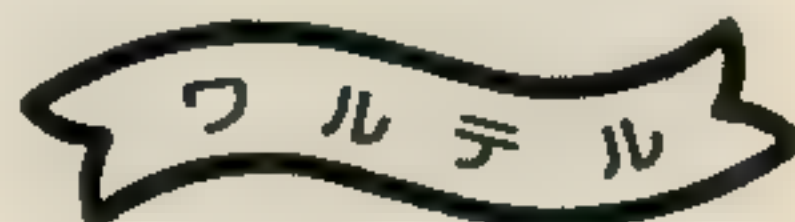
8. In case you use price tags or price cards, don't limit yourself to stating the price of the machine but enumerate a few of the sales points that justify it.

9. Take care to have your show-window stand out as an island of light from the background. For good lighting a minimum of 120 Watts per square meter decoration space is required.

Here the WALTHER luminous box comes in handy. It serves the double purpose of providing an "eye-catcher" and enabling you to dispense with other lighting fixtures.

10. Impress the name of your business on people's minds. A good way to do this is to place your company name on the left-hand side of the window pane level with the passers-by's eyes. This ensures it is observed together with the rest of the display and is remembered.

Remember that the WALTHER name is widely known and that the goodwill associated with it can be turned to your account by displaying it in a conspicuous place.



Comment bien aménager votre vitrine

1. Il est souhaitable que les passants puissent voir du dehors l'intérieur de votre magasin. Rien n'attire plus leur attention que la vue de l'animation à l'intérieur.

N'oubliez pas que c'est le soir, après l'heure de fermeture, que les passants ont le plus de loisir pour regarder les vitrines. Mettez donc bien en vue tout ce que vous avez à offrir.

2. Varier la présentation devient chose facile lorsque vous avez prévu comme cloison de fond un rideau glissant sur des rails.

3. En aménageant votre magasin, souvenez-vous de cette règle fondamentale: n'exposez en vitrine que ce que vous avez de spécial à

Celles-ci diminuent aussi le reflet des glaces qui souvent nuit à la bonne visibilité.

Les panneaux en couleurs que nous fournissons sur demande se prêtent très bien à ce genre de présentation.

7. Créez un centre d'attraction, par exemple, avec une reproduction d'une machine WALTHER grand format en couleurs ou avec un dispositif à éclairage intermittent qui ne manque jamais d'attirer le regard.

8. Si vous affichez les prix, ne vous contentez pas d'indiquer uniquement le prix, mais justifiez-le en faisant ressortir aussi les principaux avantages que présente l'article.

9. Faites en sorte que votre vitrine soit inondée de lumière se détachant bien de l'ensemble de la rue. On connaît l'attrait qu'exerce la lumière sur les êtres y compris les hommes.



offrir et à l'intérieur, d'une manière facilement accessible, toute la gamme des articles que vous vendez. **Peu d'articles, bien présentés, attirent particulièrement l'attention.**

4. Observez d'abord votre magasin du dehors et cherchez l'endroit le mieux en vue. C'est là que vous orienterez la présentation. Dans la plupart des cas ce sont les cloisons latérales qui retiennent le regard des passants. Les articles disposés en ces endroits-là sont toujours remarqués.

5. Disposez vos articles en groupes séparés. Cela facilite l'orientation et le client apprécie mieux l'étalage.

Créez de la diversité en disposant, par exemple, au centre, des machines WALTHER entourées d'articles d'un genre tout à fait différent.

6. Rehaussez l'effet de votre étalage en choisissant comme fond des couleurs claires unies.

Pour assurer un bon éclairage, il faut prévoir un minimum de 120 Watts par mètre carré.

Le problème de l'éclairage est parfaitement résolu en suspendant à l'intérieur de la vitrine une de nos enseignes lumineuses portant la marque WALTHER.

10. Pour que le nom de votre entreprise puisse se graver dans la mémoire des passants, indiquez-le donc visiblement, exécuté de préférence de manière originale, dans la partie gauche de la vitrine, à hauteur des yeux. De cette façon vous serez certain qu'on le retiendra et qu'il sera associé aux objets exposés.

N'oubliez pas qu'en présentant des grandes marques de qualité, comme c'est le cas de WALTHER, vous augmenterez le standing de votre entreprise.





Messen und Ausstellungen

WALTHER in Hannover—Paris—Wien — außerdem auf vielen anderen Messen und Ausstellungen der ganzen Welt. Die WALTHER-Werke sind „messefreundlich“, denn schon früh wurde erkannt, daß gerade Ausstellungen das Händlergeschäft intensiv beleben.

WALTHER machines were exhibited last year at the Hannover Industries Fair, the Paris SICOB, the Vienna Fair and at many other fairs and exhibitions the world over. We have always been "fair-minded" as we have found that fairs and exhibitions provide an excellent means for establishing personal contacts, especially with the rank and file of dealers who usually keep contact with the factory only through our dealer representatives.



Veranstalten Sie manchmal Ausstellungen? Oder stellen Sie auf Messen aus? Wir haben uns auf der letzten Hannover-Messe etwas „herumgetrieben“ und die Augen aufgehalten. Vielleicht nutzen Ihnen unsere Beobachtungen:

Wir sahen:

Es kommt ein Ausländer. Nirgendwo findet er jemanden, der ein Schildchen am Revers hat mit „English spoken“. Er fragt sich mühsam durch. Manchmal findet er überhaupt niemanden, mit dem er sich verständigen kann. Weiß man, wie wichtig gerade dieser Kunde sein könnte?

Wir sahen:

Ein junger Mann (oder ein junges Mädchen) sitzt hinter seiner Maschine und erklärt fleißig die Rechenverfahren. Vor ihm zwei Damen im Alter von Chefsekretärinnen oder Prokuristinnen. Sie können vor Müdigkeit kaum noch auf den Beinen stehen — sie sind nämlich schon durch die ganze Ausstellung gelaufen! Müde Leute begreifen nicht. Sie kaufen auch nicht. Eine Kleinigkeit für den Verkäufer, ihnen zwei Stühle zu beschaffen!

Wir hörten:

Interessant: „Dieses Verfahren ist aber auf der XY-Maschine von Z viel schneller und einfacher zu rechnen!“ Verkäufer schweigt betreten. Er hat noch nie eine Möglichkeit gehabt, auf der anderen Maschine zu rechnen. Sonst wüßte er vielleicht, daß es gar nicht einfacher ist. Solche Verkaufsargumente sind stark verbreitet. Meistens stimmen sie nicht einmal.

Wir hörten:

„Zeigen Sie mir mal die abgekürzte Dreisatzrechnung auf der Handrechenmaschine“. Verkäufer drehselt mühsam etwas zusammen. Das kennt er nämlich nicht! Schon glaubt der Kunde, daß das Rechnen auf der Maschine furchtbar schwierig ist.

Wir sahen:

Da werden an den Tagen, wenn die Schulen und viele Kinder kommen, Prospekte und kleine Werbemittel versteckt. Falsch! Kinder haben ein hervorragendes Gedächtnis für Markennamen und sind schneller, als man wahrhaben will, schon Kunden geworden! Und einige hundert Prospekte mehr zu drucken kostet fast nichts. Außerdem werden am letzten Tag so



wieso haufenweise Prospekte weggeschmissen. Ein großer deutscher Konzern hebt alle Restbestände auf und legt sie im nächsten Jahr extra für die Kinder hin.

Wir erfuhren:

„Nein — Pressemappen haben wir leider nicht. Das haben wir nicht mehr geschafft. Aber wir schicken Ihnen gern etwas zu, wenn der Betreuer hier vorbei ist. Lassen Sie doch bitte Ihre Karte hier.“ Und fast nie kommt etwas — nicht mal ein Foto. Schade, verpaßte Gelegenheit für kostenlose Reklame!

Wir sahen:

Fast nie werden Kunden an die Maschinen gelassen. Sie stehen davor und lassen wie Schafe alles über sich ergehen. Rechenmaschinen sind wirklich nicht aus Glas — selbst sollen die Leute rechnen, selbst sollen sie probieren, wie einfach so ein Maschinchen funktioniert!

Und wir fragten uns:

Sind Ausstellungen wirklich immer durchdacht? Ein bißchen mehr Personalschulung, auch im „Benimm“, ein bißchen weniger hübsche Mädchen, eine Chance für den Könner, auch wenn er nicht aussieht wie Clark Gable.

Und vor allem auch für alte „Hasen“ noch vor der Ausstellung einen Rechenblitzkursus! Oder können Sie auf Anhieb auf einer Handrechenmaschine überzeugend die Division vorführen?



Do you sometimes take part in exhibitions or trade fairs? At last year's Hannover Fair we did some prying, trying to find out what was wrong in the way the exhibitors acted towards the visitors. We have condensed our observations into some remarks which may be useful to others too.

Observation No. 1

A visitor from abroad comes along, desperately looking for somebody with whom he can converse in his own language, and finally moving on disappointed because he can't find anybody. An important client may have been lost. Why not avoid this by having the linguists at the stand wear a badge saying "English spoken", or whatever other idiom they command.

Observation No. 2

A young lady (or a young man) is sitting at a desk explaining and demonstrating the operation of a machine. In front of her are two middle aged ladies who look like private secretaries or executives. They are obviously interested, but they almost drop in their tracks from sheer fatigue, because they have been walking around for hours. Tired people are listless. They are unable to follow the demonstration and they certainly are not in a frame of mind to make a buying decision. Why not ask them to sit down? They will leave with a good impression of your stand.

Observation No. 3

A visitor comments: "The machine I have just seen at the stand of Messrs. So and So will do the same work faster in a less complicated way." The salesman shrouds himself in embarrassed silence. He has never sought an opportunity of working on the other machine. If he had, he would know that the visitor's statement is wrong. Off-hand statements like this are frequently made. They could be easily rebutted if the salesman knew something about competitive products.

Observation No. 4

A visitor asks: "Could you please show me an abbreviated rule-of-three calculation on your manual calculator?" The salesman stammers something to cover up his ignorance of the procedure. The customer of course jumps to

the conclusion that the machine must be awfully complicated to work with. A good demonstrator is worth his weight in gold.

Observation No. 5

Most trade fairs are open on special days to the schools. Exhibitors usually prepare themselves for the onslaught by removing all sales literature and other small advertising objects that are normally laid out for the visitors to help themselves. Wrong! Children are potential customers and have a fantastic memory for trade names. Why not let them walk away with a few folders. Are not stacks of sales literature thrown away on the last day? Some companies keep their stocks of leaflets that are out of circulation, with an eye to laying them out next year for the youngsters.

Observation No. 6

Journalists reporting for trade papers are frequently told: "Sorry, we didn't have the time to prepare write-ups, photos and folders for the press. We'll send you some when we get back if you will leave your card." Well, this promise is hardly ever kept, and a good opportunity lost for good advertising that doesn't cost a penny.

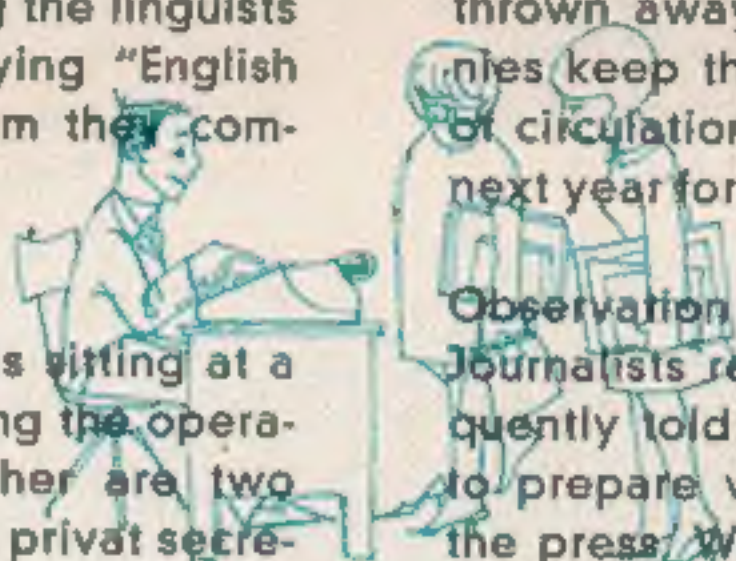
Observation No. 7

At most stands visitors stand around like so many sheep, while the salesman holds forth to them. After all, most office machines are not that delicate, why not let visitors operate them themselves for a change... They will soon realize how simple it all is!

We could not help asking ourselves:

Are exhibitions always prepared with all the necessary attention to small but important detail? Wouldn't it be good to give (1) a bit more time to training the demonstrators (2) a "refresher course" in manners, (3) to attach a little less attention to glamour in the ladies, and a bit more to capability, even if their looks wouldn't exactly get them to Hollywood?

And one more suggestion: See to it that even the "old hands" get time off, before the fair opens, to brush up their knowledge of calculating procedures and machine operation. Practice only enables you to demonstrate, say, the method of extracting a square root on a manual calculator with any real conviction.



In dem WALTHER-Werk Ulm werden Sportwaffen hergestellt. WALTHER-Luftgewehre, Kleinkaliberbüchsen und Schnellfeuerpistolen sind seit vielen Jahren auf nationalen und internationalen Schießwettbewerben vorherrschend.

The manufacture of sporting arms, our company's oldest line of business, is carried on by Carl Walther of Ulm. WALTHER air rifles, small bore target rifles and rapid firing sporting pistols have again been prominent for years at national and international shooting contests.

WALTHER est bien connu également pour ses armes de sport. L'usine Carl Walther à Ulm/Danube fabrique les carabines de petit calibre et à air comprimé ainsi que les pistolets de sport qui ont remporté de nombreux succès ces dernières années lors des championnats nationaux et internationaux.

Las armas de deporte WALTHER son fabricadas por la casa Carl Walther de Ulm. Con las carabinas de aire comprimido y de pequeño calibre y las pistolas de tiro rápido de deporte, se han conseguido en estos últimos años triunfos en muchas competiciones de tiro nacionales e internacionales.

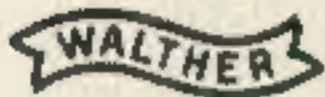




Schon manches Mal wurden wir gefragt, wieso eigentlich gerade der Pudel unsere Werbefigur geworden ist. Nun, Kenner des großen deutschen Humoristen Wilhelm Busch entsinnen sich gewiß des Lobes, das er dem Pudel als intelligentem, fleißigem Tier spendet. Und Lesern von Life International ist gewiß der voriges Jahr erschienene Aufsatz von Elisabeth Mann-Borghese (einer Tochter von Thomas Mann) über den denkenden Pudel Peg erinnerlich, der so gewandt mit Zahlen umzugehen weiß. Was könnte also besser als ein Vertreter dieser gewitzten Vierbeinerrasse die Welt der Rechenmaschinen und Zahlen symbolisieren und für sie werben?

Übrigens — manchmal filmt unser Pudel auch! Was kürzlich dabei herauskam, war ein WALTHER-Farbwerbefilm mit 70 Sekunden Laufzeit. In Deutschland hat er manches Händlergeschäft erfreulich belebt!

Falls Sie sich für den Film interessieren, schreiben Sie bitte uns oder Ihrem zuständigen Generalvertreter. Der Film liegt bis jetzt zwar nur in deutscher Sprache vor, doch ist eine Synchronisation möglich.



Many a time people have asked us what made us choose the poodle for our advertising mascot. Well, people knowing the works of the great humorous writer Wilhelm Busch will recall the praise he pays to this clever and likeable member of the canine race. And readers of Life International are sure to remember the article by Elisabeth Mann-Borghese, a daughter of Thomas Mann, on the astonishing poodle prodigy Peg with his stunning command of figures. It is thus not strange, after all, that we should have hit on a poodle in our search for a symbol associated in some way with the world of figures and of figuring machines.

By the way the WALTHER Poodle can even look back on a movie career! After having starred in a film with the title "Des Pudels Kern", he can now be seen in another colour advertising film that takes 70 seconds to show. This film is proving a valuable sales aid to many dealers.

At the moment the film is available only in a German version, but synchronisation into other languages is possible under certain conditions. If interested, please enquire for details through your WALTHER representative.



Wir danken den Firmen, die uns in den letzten Wochen Bilder und Texte für die WALTHER-INFORMATIONEN geschickt haben. Vieles konnten wir verwenden; vieles haben wir für die nächsten Ausgaben zurückgestellt.

Die WALTHER-INFORMATIONEN können nur dann lebendig gestaltet sein, wenn wir uns auf die Mitarbeit unserer ausländischen Vertreter verlassen können. Wir bitten Sie deshalb, uns alle zur Veröffentlichung geeigneten Unterlagen, wie Fotos von gelungenen WALTHER-Dekorationen, von Messeständen, Kraftfahrzeugreklameflächen, Reiseberichten usw., zu schicken. In der nächsten Ausgabe wollen wir WALTHER-Inserate aus allen Erdteilen gegenüberstellen und besprechen. Deshalb sind wir besonders interessiert an Abzügen der von Ihnen veröffentlichten WALTHER-Anzeigen. Vielen Dank!

We wish to thank all those who have sent us photographs and copy for this first number of the WALTHER INFORMATION. While much of it has been used, part of it is being held for the next edition.

If we are to succeed in making this review readable and of practical use we need your help. If you can contribute copy material and photos relating to advertising, exhibitions, sales campaigns etc., this will be sincerely appreciated. In our next edition we plan to show WALTHER advertisements from different countries. In this connection reprints or proof copies of advertisements featuring WALTHER machines will be gratefully accepted. Thanks in advance for your cooperation.

Nous remercions tous ceux qui ont bien voulu nous envoyer des textes et des photographies en vue de la préparation de ce premier numéro de notre revue. Les documents qui n'ont pu être utilisés cette fois le seront dans notre prochain numéro.

Pour que notre revue offre de l'intérêt et soit d'actualité, nous faisons appel à la collaboration de tous nos amis pour qu'ils mettent à notre disposition tous documents et photographies intéressants se rapportant à leur activité (magasins, expositions, publicité etc.) et nous les en remercions d'avance.

Dans le prochain numéro, nous allons donner quelques exemples de publicités WALTHER parues dans les journaux ou hebdomadaires de divers pays.



Damos las gracias a todos los que han puesto a nuestra disposición textos o fotografías para este primer número de nuestra revista. Gran cantidad del material lo hemos podido utilizar, parte de él saldrá en el próximo ejemplar.

A fin de que podamos dar a esta revista un carácter de actualidad y hacerla interesante para nuestros lectores, estimaremos su colaboración en forma de textos o fotos ilustrativos de aspectos de la labor de venta, tal como, decoraciones acertadas de vitrinas, medidas de promoción de ventas, campañas de propaganda, etc. En el próximo número queremos exponer ejemplos de anuncios periodísticos del diversos países. A este propósito, agradeceremos nos envíen reproducciones de publicidad insertada por Vdes. sobre máquinas WALTHER, siempre y cuando no lo hayan ya efectuado. Muchas gracias por su cooperación.

Wij zijn de firma's, die ons in de afgelopen weken foto's en teksten voor de WALTHER-INFORMATIONEN gezonden hebben, bijzonder erkentelijk. Veel daarvan was reeds onmiddellijk bruikbaar, veel ook houden wij voor latere uitgaven in portefeuille. Ons tijdschrift zal zijn taak slechts dan goed kunnen vervullen, als wij op de medewerking kunnen rekenen van onze vrienden in het buitenland. Het is daarom dan ook, dat wij onze lezers verzoeken, ons alle voor publicatie geschikte stukken, zoals foto's van tentoonstelling-stands en etalages, afbeeldingen van geslaagde WALTHER-reclames, interessante vertegenwoordigersrapporten, enz. te doen toekomen. In het volgende nummer van WALTHER-INFORMATION zullen wij WALTHER-advertenties, zoals die in de gehele wereld zijn verschenen, aan een beschouwing onderwerpen. Vandaar ook onze belangstelling voor de evt. door U geplaatste WALTHER-annonces. Bij voorbaat onze dank voor Uw medewerking!